



**3 jours  
de formation  
soit 21h**



**évaluation  
qualitative  
fin de stage**



**formation  
délivrée en  
présentiel  
ou  
distanciel**



**40% Technique  
60% Ateliers  
pratiques**

## A PROPOS DE CETTE FORMATION

Elle est animée par un consultant -formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et dont l'expérience est reconnue.

Elle bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

## A L'ISSUE DE CE STAGE VOUS SERREZ CAPABLE DE

Mener un auto-diagnostic des pratiques achats de votre entreprise.

Ajuster votre stratégie et plan d'action en fonction de vos objectifs et de l'existant.

## PUBLIC CONCERNE

Acheteur, Responsable achats, Managers achats.

## NIVEAU REQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.  
Un usage régulier d'Excel est toutefois fortement recommandé.

## PROGRAMME

### Introduction

- Perception du sujet par les participants
- Enjeux et sens de la formation
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Atelier-échange sur le thème

### Méthodologie générale

- Intérêt de l'auto-diagnostic achat
- Cadrer le périmètre de l'étude

### Cartographier les dépenses

- Réaliser une analyse complète de l'ensemble des achats (taux de couverture achats, taux de couverture contractuels)
- Maîtriser la méthodologie de traitement de données via Excel (et formules Excel nécessaires à l'exercice)

### Cartographier les ressources

- Mener une évaluation des compétences et performances des ressources achats

### Cartographier les pratiques

- Avoir connaissances des difficultés fréquemment rencontrées
- Apprendre les méthodes et techniques d'entretien

### Cartographier les risques

- Identifier les risques fournisseurs
- Evaluer son exposition aux risques

### Conclusion du diagnostic

- Présenter ses résultats
- Intégrer les bonnes pratiques et le benchmark
- Exploiter les informations
- Proposer un plan d'action adapté

### Exemples de cas pratiques

- Exploitation de données brutes pour cartographier les dépenses
- Définir et soutenir un plan d'action
- Evaluation des avantages/inconvénients d'externaliser la gestion de certains achats

### Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud